

飲食店の生産性を「中食事業」×「フードテック」で劇的に改善する



5年で15店舗・年商10億円!
「クリस्पサラダワークス」が

たった

10坪で月商**1,136万円**達成した

営業利益
360万円

テイクアウト × **フードテック**
& **デリバリー戦略** による **生産性向上**

飲食店はコンテンツありき!“便利なだけ”の店舗にお客様は来店しない
効率化した時間を価値ある業務に分配することで「熱狂的ファンを作る。」

株式会社クリスピの取り組みハイライト

テイクアウト売上60%、デリバリー売上20%!
店舗の収益を最大化させる中食事業戦略

人時売上6,000円/h! フードテックによる生産性向上と
効率化した時間で顧客満足度を高める方法用

離脱率42%減、来店頻度1.5倍、月間購入金額1.8倍!
脱・新規依存で売上を伸ばすデータドリブンマーケティング

F/L52%、営業利益360万円! 利益を減らさず
労務環境を改善&新人を即戦力化する人材戦略



株式会社 クリスピ
代表取締役社長兼 CEO

宮野 浩史氏

【モデル解説】中食ビジネスの課題が**フードテック活用**によって解決される理由とは?

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

外食企業向けテイクアウト&デリバリーセミナー

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

お問い合わせNo.S056282

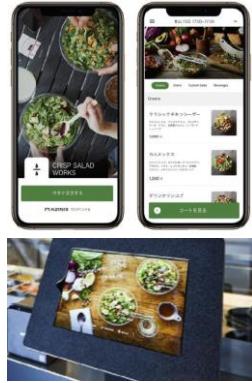
24時間
対応

お申込みに関するお問合せ:天野 内容に関するお問合せ:小林

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **056282**

point 3 **テイクアウト比率60%、デリバリー比率20%を実現
郊外店でも成果が出る最新の中食戦略とは？**

このアプリ経由での注文が全体の61%を占めており、また、事前予約が進んだことで、来店前に決済を完了させるキャッシュレス比率は81%まで上昇。店舗における注文や会計などの雑務を圧縮することで、ピークタイムの売上は1.5倍まで伸長し、人時売上6,000円/hを超えるなど、生産性の高い店



▲モバイルオーダーアプリとレジシステム

需要獲得などの対策を進める一方で、特にピークタイムの待ち時間圧縮による顧客満足度アップを図るために、モバイルオーダーアプリ活用による事前予約推進にも取り組んでいる。

**徹底解剖 坪月商110万円を実現する
テイクアウト&デリバリー戦略
フードテック活用による生産性向上**



株式会社クリスプ
代表取締役社長 兼 CEO
宮野 浩史 氏

point 4 **デジタル化でピークタイム売上1.5倍、人時売上6,000円
「効率化して空いた時間を人にしかできない仕事に投入」**

生産予測や自動発注、シフト作成などオペレーション面での生産性向上につながる機能だけでなく、人材



▲システム上で顧客別の注文動向や店舗売上などを管理

「効率化し空いた時間を、人にしかできない仕事と優れた顧客体験作りに投入したい」と宮野氏が語るように、商品や接客レベルの向上、顧客個別での対応力強化にも余念がない。アプリで収集した顧客データをもとに、個別でアフターフォローを実施し、来店頻度1.5倍、月間購入金額1.8倍に上昇、離脱率も42%下落させることに成功。

point 5 **人材教育やオペレーションの仕組み化も推進
利益を減らすことなく労務環境を改善する人材戦略**

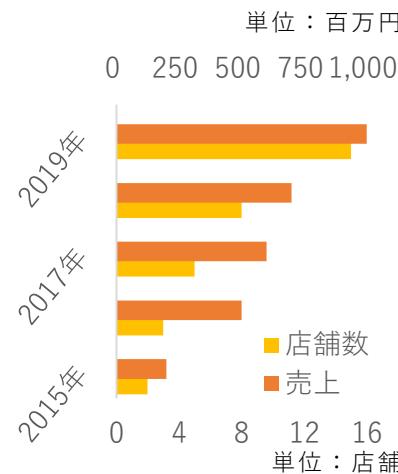
宮野氏は「同質化が進む飲食業界では、ニーズの多様化への対応が求められる、人の重要性も増す。今後テクノロジーを活用し重要な部分にコストを割けるようにしたい。」と語る。



▲レシピ、マニュアル、スキルチェックもデジタル管理

教育や労務管理、店舗管理のデジタル化も進めている。マニュアル類やレシピ、スタッフのスキルなどもオンラインで管理し、SVの臨店チェックや店舗の数値状況もリアルタイムで把握できる。今後スタッフの評価につながる指標も見える化し、定量評価を進めることで、さらなる労務環境改善を図る狙いだ。

point 1 **5年で15店舗・年商10億円まで急成長
業態の収益性を劇的に向上し出店を加速させた方法**



人手不足による採用難、消費人口減少による市場の縮小、近年厳しさを増す飲食業界において、5年で15店舗・年商10億円まで成長した企業がある。その企業こそ、10坪で月商1,136万円、営業利益360万円の高収益業態「クリスプサラダワークス」を主力に展開する「株式会社クリスプ」である。当初は緩やかなペースで店舗展開を進めていたが、業態をさらにブラッシュアップした2018年以降

point 2 **10坪で月商1,100万円、営業利益360万円の業態
開発のポイントは「1拠点・1人あたりの収益性向上」**

は2年で10店舗増加させるなど、店舗数、売上ともに急成長を遂げるようになった。では、「株式会社クリスプ」では具体的にどのような業態のブラッシュアップを行ったのか？答えは「①テイクアウト、デリバリー強化による中食需要の獲得 ②デジタルツール活用による生産性向上」の2点の取り組みで「1拠点・1人あたりの収益性向上」させることである。まずこの業態では、店舗売上の60%がテイクアウト、20%がデリバリーと、売上の80%を中食で構成している。都心部と郊外で客層が異なるため、立地別メニューの最適化やオフイスランチ

ますます格差が拡大する中食事業で成果が出る店・出ない店
多くの失敗企業が見落としがちな4つの成功法則とは？

テイクアウト&デリバリー強化の最新事例解説

宮野社長のレポートはいかがでしたでしょうか？
ここで改めて「株式会社クリスプ」を成功に導いたポイントを整理します。

株式会社クリスプ成功のポイント

- 1 テイクアウト比率60%、デリバリー比率20%まで中食需要対応を強化し、1拠点売上を最大化
- 2 生産性向上に向けたデジタル化で、ピーク売上1.5倍を実現し、人時売上6,000円/hまで上昇
- 3 データをもとに、顧客対応の強化や人材教育の仕組み作りを実施し、1人あたり売上を最大化

いかがでしょうか？
ここまでお読みいただいた方は、「飲食店などでテイクアウトやデリバリー対応に取り組みたいが成果が出る方法を探している」
「既にテイクアウトやデリバリーに取り組んでいる、あるいは専門店を運営しているが成果が出ない」
「テイクアウトやデリバリーを中心に生産性向上を実現したい」といった課題をお持ちの経営者様が多いのではないかと思います。
今回の宮野社長のレポートは、いづれの経営課題に対しても解決のヒントになる取り組みでした。
特にテイクアウトやデリバリーを中心とした中食領域では、ポータルサイトを中心とした参入企業

の増加やCVS、大手スーパーなどの商品力向上による競争激化、人手不足による採用難、コスト高騰による低収益化がますます顕著になっていきます。
また、共働き世帯の増加や未婚率の上昇による個食層の増加、所得の二極化などの影響によって、中食関連のターゲットニーズも10年前から大きく変化していることで、「これまでの常識」は通用せず、「とりあえず中食対応」だけでは成功することが困難になってきました。
このような環境下でも、全国で数多くの企業様が実践し成果を出していたなかで整理した、テイクアウト&デリバリーの成功法則と実践事例をまとめました。

テイクアウト&デリバリーマーケット攻略に向けた4ステップ

Step 1 既存店付加(兼用商品)でテイクアウト&デリバリー対応

目安

中食売上比率
10%未満

既存店のメニューをそのままテイクアウト&デリバリー対応

課題

揚げ物やカレー、中華など一部中食対応と親和性の高い一部業態を除き、店舗顧客と中食顧客との利用動機の違いから、商品・価格にミスマッチがあり苦戦する企業が多い

Step 2 既存店付加(専用商品・売場)でテイクアウト&デリバリー対応

目安

中食売上比率
20%程度

専用商品や売場・カウンターを持ちテイクアウト&デリバリー対応

課題

- 飲食併用オペレーションで既存スタッフの労務環境悪化
- 提供(待ち)時間増加による顧客満足度の低下
- 顧客への認知拡大や競合との差別化が困難

Step 3 テイクアウト&デリバリー専門店の開発及び多店舗展開

目安

坪月商50万円以上
営業利益20%

実演性を付加したテイクアウト&デリバリー専門店を開発・展開

解決策

- 中食専門のオペレーションで生産能力強化
- 実演性、アフターオーダーなどの要素で専門性アップ
- CK併設旗艦店+小型店展開で認知拡大と生産性向上

Step 4 中食専門店及び対応店舗の生産性向上

目安

人時売上
6,000円/h以上

受注・製造・商品提供の業務効率化による生産性向上

解決策

- 事前予約システム活用によるピークタイムの対応力アップ
- 新調理システムの導入、厨房機械化による製造効率化
- テクノロジー活用による定量化、自動化、省人化

次のページで上記を実践した企業の成功事例をご紹介します

特別セミナーのご案内

たった1日で **2020年3月5日/2020年3月13日**

テイクアウト&デリバリー攻略法の全てが解る

既存店対応から専門店開発まで、成功事例を一挙公開！

今回、宮野社長のレポートや成功事例集でご紹介した取り組み内容はほんの一部でしたが、いずれの企業様もテイクアウトやデリバリー事業に取り組み、成功されている企業様ばかりだったと思います。

これらの企業様が取り組まれた具体的な手法が気になりますよね？

そんなお声にお応えして、株式会社クリスプ[®] 代表取締役社長 兼 CEO 宮野 浩史氏をゲストにお招きし、テイクアウト&デリバリー対応強化及び生産性向上に向けた取り組みを紹介するセミナーを開催させていただきます。

当日は「既存店でのテイクアウトやデリバリー対応」から「テイクアウト&デリバリー専門店の開発や多店舗展開のノウハウ」「今すぐ導入可能なテクノロジーを活用した生産性向上手法」など、実際の成功事例盛り沢山でお伝えいたします。

日程は**2020年3月5日大阪会場、2020年3月13日東京会場**です。

ご興味のある方は、是非次ページ以降のセミナー案内をご覧ください。

ここまで本レポートをお読みいただき誠にありがとうございました。

今後中食事業に取り組みたい方、既に取り組んでいるがさらに成果を伸ばしたい方など、本気で中食市場攻略を検討されている経営者様と、セミナー会場にてお会いできることを楽しみにしております。



(株)船井総合研究所 フード支援部

グループマネージャー シニア経営コンサルタント **小林 耕平**

テイクアウトやデリバリーなどの中食領域のコンサルティングに従事。現在、社内トップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績を持ち、外食・中食業界のコンサルティング領域では史上最速でグループマネージャー及びシニア経営コンサルタントに昇格。赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、年商数十億、数百億円企業の次代の戦略作りまで、幅広い領域において数多くの成果を上げている。

1 中食参入たった1年で中食事業年商1億円

減収・減益、低生産性に苦しむ地方・郊外の焼肉店がテイクアウト専門店開発とデリバリー事業の構築に取り組み、参入後1年で中食事業年商1億円を達成。

2 月商800万円、営業利益200万円の専門店を開発

地方・郊外の居酒屋企業が揚げ物の実演調理・アフターオーダー対応型のテイクアウト専門店をロードサイドで開発し、平均月商800万円、営業利益200万円を達成。

3 年商1.5億円、営業利益率20%の専門店を開発

地方・郊外のローカル飲食チェーンが今後の飲食市場縮小を見据えてテイクアウト&デリバリー専門店を出店。初年度から年商1.5億円、営業利益率20%を達成。

4 生産性向上に成功し経常利益1,000万円改善

赤字続きに苦しむテイクアウト&デリバリー専門店を4店舗展開する企業が、製造・事務の生産性向上に取り組み、1年で売上2倍、営業利益3倍を実現。

5 テイクアウト専門店16店舗の多店舗展開に成功

労働生産性の低迷に苦しむ外食企業がテイクアウト専門店の開発・多店舗展開に取り組み、坪月商50万円以上、営業利益率20%の業態を16店舗まで拡大。

6 都心部全店でテイクアウト比率40%を達成

都心部に飲食店を多業態・多店舗展開する企業で、既存メニューを活用した中食専用商品の開発と専用売場の構築、集客策に取り組み全店でテイクアウト比率40%を達成。

7 テイクアウト&デリバリー比率50%以上を達成

人口30万人未満エリアのロードサイド型飲食店チェーンで中食対応の商品開発、売場・外観作り、集客・固定客化策に取り組み、テイクアウト&デリバリー比率50%。

テイクアウト&デリバリー事業の最新成功事例

外食企業からテイクアウト&デリバリーへの参入も続々！
地方郊外から都心部まで全国のクライアントで実践済み

テイクアウト&デリバリーで坪月商 **110**万円を達成する方法とは

既存店のテイクアウト&デリバリー対応から高収益・高生産性の専門店開発まで外食企業が取り組むべき中食事業を一挙公開！

<本セミナーでお伝えする内容> (一部抜粋)

■株式会社クリスピー様の取り組み

会社を5年で15店舗・年商10億円に成長させたマーケティング戦略&人材戦略
「クリスピーサラダワークス」を坪月商110万円の繁盛業態に育てた具体的手法
テイクアウト比率60%、デリバリー比率20%を実現する中食戦略
人時売上6,000円/hを実現するフードテック活用による生産性向上手法
離脱率42%減、来店頻度1.5倍、購入金額1.8倍を実現するCRM強化手法
ピークタイムの売上1.5倍まで向上させたオペレーションの効率化手法とは？

デジタルツール活用で新人アルバイトが即戦力化する教育戦略

利益を減らさず、続々と人が集まる&定着する人材戦略

■テイクアウト&デリバリーの業績アップ手法

既存店におけるテイクアウト&デリバリー事業の構築手法とは？

テイクアウト&デリバリー対応を成功させる商品MD作りのポイントとは？

業態・商材別ナショナルチェーンとの差別化で抑えるべき商品開発手法とは？

脱・ポータルサイト！出前で直販比率50%以上を実現する集客手法とは？

店舗外から新規顧客を獲得するテイクアウト集客のポイントとは？

店頭通行客を引き寄せるテイクアウト専門店の店頭・店作りのポイントとは？

満足度アップ&店舗効率化につながる事前予約サイト&アプリ活用術とは？

厨房の労務環境を劇的に改善する効率的な調理システム構築術とは？

■テイクアウト&デリバリー専門店開発&多店舗展開

坪月商50万円以上、営業利益率20%のテイクアウト専門店開発手法とは？

テイクアウト&デリバリー専門店の立地戦略、店舗開発手法とは？

テイクアウト&デリバリー専門店開発のイニシャルコスト及び収益モデルとは？

社員1名で月商1,000万円を実現する中食専門店の生産性向上手法とは？

店舗業務を圧縮し、短期間で多店舗化を実現する生産性向上手法とは？

全国で成功事例続々誕生！商材別テイクアウト&デリバリー専門店事例紹介！

1 中食業界の時流とテイクアウト&デリバリー事業で成果を出すための具体的手法



- 市場動向
- ターゲット
- 商品開発
- 集客・売場
- オペレーション etc

2 人手不足対応型テイクアウト&デリバリー専門店を開発する具体的方法



- 立地・物件
- 設備・人員
- レイアウト
- 店舗作り
- 収支・投資 etc

3 生産性向上&顧客満足度向上を実現する中食事業のフードテック活用術



4 新規集客に頼らず売上を向上させる中食事業のデータドリブンマーケティング導入手法



5 利益を減らすことなく労務環境改善を実現する人材戦略



このような課題をお持ちの経営者様にご参加を推奨しております

- 飲食店でテイクアウトやデリバリー比率を高めたい方
- 不振店の業績アップや業態転換に悩まれている方
- テイクアウトやデリバリー専門店の業績アップに取り組みたい方
- 今後中食事業の拡大、多店舗展開に取り組みたい方
- テイクアウト・デリバリー専門店の生産性向上策を知りたい方
- 飲食店や中食事業のフードテック活用に興味がある方

ご参加者様の声 (一部抜粋)

多くの経営者様にご満足いただいている実践型セミナーです

売りの強さはないけれど、アフターフォローの大切さを痛感しました。

売りっぱなしではいけない。アフターフォローの大切さを痛感しました。

人手不足や勉強不足でなかなかWebの販促までができませんでした。Webが無視できなくなってくると痛感して、とても為になった。

人手不足や勉強不足でなかなかWebの販促までができませんでした。Webが無視できなくなってくると痛感して、とても為になった。

クックチル活用法を特に参考になりました。また低利益サイクルに入らないよう参考にしたと思います

クックチル活用法が特に参考になりました。また低利益サイクルに入らないよう参考にしたと思います

なんとなく直感していたことが間違いなことが分かり安心しました

なんとなく直感していたことが間違いなことが分かり安心しました

テイクアウト・デリバリー業界で売上が確保できていないのは、店側とお客様との間にギャップがあり、それを解消すれば売上UPできることに気付いた。かなり昔に当社で餃子のテイクアウト店舗を3店舗ほどやってみたが、月商300万円前後で全て失敗していた。

テイクアウト・デリバリー業界で売上が確保できていないのは、店側とお客様との間にギャップがあり、それを解消すれば売上UPできることに気付いた。かなり昔に当社で餃子のテイクアウト店舗を3店舗ほどやってみたが、月商300万円前後で全て失敗していた。

今回に限らず、飲食関係のセミナーに参加させて頂くたびに、この業界の5年後、10年後の深刻さに考えさせられます。

今回に限らず、飲食関係のセミナーに参加させて頂くたびに、この業界の5年後、10年後の深刻さに考えさせられます。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

ポイント・要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

ポイント、要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

悪い例も話して頂いたので、安心して聞く事ができました

悪い例も話して頂いたので安心して聞く事ができました

当たり前ですが、仕組が多様であり、取り入れられる事が多々ありました。また他社競合との差別化を図るポイントもたくさんある事がわかりました。

当たり前ですが、仕組が多様であり、取り入れられる事が多々ありました。また他社競合との差別化を図るポイントもたくさんある事がわかりました。

数値的な説明の部分や具体的な事例は全て参考になりました。

数値的な説明の部分や具体的な事例は全て参考になりました。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

これから何をしようか、するべきか、ヒントをいただきました。

これから何をしようか、するべきか、ヒントをいただきました。

外食企業向けテイクアウト&デリバリーセミナー

講座内容&
スケジュール

大阪会場

2020年3月5日(木)
株式会社 船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

東京会場

2020年3月13日(金)
株式会社 船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:30

外食企業が今取り組むべき中食事業戦略と生産性向上手法とは？

- セミナー内容抜粋① 外食企業が取り組むべきテイクアウト&デリバリー事業の時流と今後
- セミナー内容抜粋② 外食企業が新規事業に取り組みながら生産性向上を実現させる方法
- セミナー内容抜粋③ 外食産業の人材戦略×フードテック活用とは？ etc



株式会社 船井総合研究所
フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント

小林 耕平

入社後30業種以上のコンサルティングに携わった後、中食領域のコンサルティングに従事。中食事業の開発はもちろん、飲食店や惣菜店などの活性化でも数多くの実績を上げている。現在、船井総研社内でもトップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績を持ち、フード領域のコンサルタントでは史上最速でグループマネージャー、シニア経営コンサルタントに昇進。クライアントの独自性作りと既存の概念にとらわれない最新技術やノウハウの活用による独自の業態開発をミックスさせたユニークなコンサルティング手法には定評があり、赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、数百億円を超える上場企業の戦略作りまで幅広い領域において成果を上げている。

第2講座

13:30~14:30

5年で15店舗・年商10億円! クリस्पサラダワークスのテイクアウト&デリバリー戦略×フードテック活用による生産性向上

- セミナー内容抜粋① 何故クリस्पサラダワークスを創業し、5年で15店舗・年商10億円まで伸ばすことができたのか？
- セミナー内容抜粋② テイクアウト&デリバリー比率80%まで向上させた中食戦略とは？
- セミナー内容抜粋③ 人時売上6,000円以上の高生産性業態へと進化させたフードテック活用手法とは？ etc



株式会社 クリस्प
代表取締役社長 兼 CEO

宮野 浩史氏

18歳にして米国カリフォルニアで天津甘栗の露店販売商として初めての起業後、日本に戻りタリーズコーヒージャパン株式会社に入社。2009年、フリーホールズ株式会社を設立し、日本発のプリー専門店を開業。2014年、「熱狂的なファンをつくる」ため株式会社クリップを設立し、2020年現在、「クリस्पサラダワークス」を14店舗展開中。

第3講座

14:30~15:00

テイクアウトマーケット攻略のポイント

- セミナー内容抜粋① 業態・商材別テイクアウト&デリバリー対応強化のポイント
- セミナー内容抜粋② 人手不足対応型テイクアウト&デリバリー専門店構築のポイント
- セミナー内容抜粋③ 都市部・地方別にテイクアウト&デリバリーで成果を出すための方法とは？ etc



株式会社 船井総合研究所
フード支援部 チームリーダー

船越 良

入社以来飲食店・食品小売店の新事業開発、事業活性化コンサルティングを実施。船井総研におけるデリバリーグループの草分け当初より在籍し、デリバリーのコンサルティングに従事している。飲食・食品小売店の立地環境や内部体制、強みを活かしたデリバリー戦略立案、事業開発を多数輩出している。

第4講座

15:00~16:00

テイクアウト&デリバリーの即時業績アップ策

- セミナー内容抜粋① 業態・商材別に売れる商品はこれだ! テイクアウト&デリバリーの商品開発手法
- セミナー内容抜粋② 地方・郊外でもどんどん新規が増える! 集客媒体活用術&外観・売場作りのポイント
- セミナー内容抜粋③ 生産性向上を実現する店舗・オペレーション作り&CRM強化による固定客化のポイント etc



株式会社 船井総合研究所
フード支援部

橋田 佳奈

大学を卒業後、新卒で船井総研に入社。入社後は中堅大手企業向けの新規事業の構築や業務プロセス改善などのプロジェクトを経験したのち、中食・給食業界のコンサルティングに従事。自身でも飲食店を運営していた経験を活かし、現場での課題抽出から適切な対応策を瞬時に発見し、現場で即実践可能な提案へと落とし込むことを得意としている。フード領域のマーケティングはもちろん、労働環境改善や働き方改革、生産性アップへとつながる、食関連領域における業務改善ノウハウは社内でもトップクラス。

第5講座

16:10~16:30

本日のまとめ 明日からの経営に活かして頂くために

株式会社 船井総合研究所 フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント

小林 耕平

日程がどうしても
合わない企業様へ

出張セミナー&
個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせ下さい。

TEL.0120-958-270

平日/9:45~17:30
担当/小林 耕平

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 天野



0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/056282>

日時・会場

大阪会場
2020年3月5日(木)
 (株)船井総合研究所 大阪本社
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
 船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 ◎ 番出口より
 徒歩2分

東京会場
2020年3月13日(金)
 (株)船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」
 丸の内北口
 より
 徒歩1分

開催時間
13:00
16:30
 受付12:30~

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 **25,000円** (税込**27,500円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 **20,000円** (税込**22,000円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785689 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:小林

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. **S056282** 担当 **天野 宛**

外食企業向けテイクアウト&デリバリーセミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に をお付けください。 【大阪会場】 2020年3月5日(木) 【東京会場】 2020年3月13日(金)

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所	フリガナ	フリガナ	役職	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	2	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	3	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	4	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	5	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかに をお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください。
 社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 - お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 - セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
 - 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、 を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**



お申込みはこちらから